

FINANZIARE LA RIPRESA

Un nuovo rapporto tra banche e Pmi

Convegno di BancaFinanza: «Per uscire dalla crisi ognuno deve fare la sua parte in un contesto di regole certe»

a cura di Sergio Cuti

Imprese e banche insieme per la crescita. Facendo ognuna il proprio dovere. Ma avendo ben chiaro che la crisi ha cambiato il mondo. E lo cambierà sempre più. Per cui «vince il più veloce e non il più grande» ha detto **Angela Maria Scullica**, direttore di BancaFinanza, il magazine che, con il contributo del ministero dello Sviluppo Economico, della regione Lombardia e della provincia di Milano, ha organizzato il convegno *Finanziare la ripresa*. Un nuovo rapporto tra Pmi e

banche. «Siamo tutti sotto pressione» ha continuato Scullica. I piccoli e medi imprenditori che sono messi a dura prova dalla crisi, «ma non si sentono sconfitti». Le grandi banche che «fanno fatica ad alimentare la raccolta» e vedono nelle Pmi un nuovo target per incrementare i ricavi. Le piccole banche che rischiano di «condividere le sorti negative degli imprenditori». Che fare? Ognuno la sua parte, ma in modo diverso. Le banche, per esempio, hanno cominciato a prestare il credito, che costa e non è illimitato, solo a chi merita. E le aziende, per meritarselo, devono usa-

re un linguaggio trasparente con gli istituti. È proprio così? «Certo» conferma **Luigi Casero**, sottosegretario all'Economia. Oggi il modello di sviluppo sono le Pmi, aziende, con le quali «il lavoro allo sportello è più faticoso perché sono tante e poco capitalizzate, ma non c'è alternativa». Ma anche i piccoli imprenditori devono cambiare abitudini: «I bilanci presentati alle banche devono basarsi su reali obiettivi di crescita». Infatti. «Maggior trasparenza delle banche in cambio di una maggiore disponibilità di credito» rimarca **Alberto Meomartini**, presidente di Assolombarda che raggruppa seimila aziende. Di queste, «400 sono nate, negli ultimi tempi, proprio grazie al sostegno delle banche locali, mentre 4mila aziende medie si sono fortemente capitalizzate». Ecco perché la collaborazione tra aziende e credito deve poggiare sulla reciproca stima. Ma la lealtà non basta. Nel messaggio inviato al convegno, **Roberto Formigoni**, non usa mezze misure: «Le imprese vincono se sono competitive, però la competitività ha bisogno di risposte veloci da parte di banche e politica». Per quanto riguarda quest'ultima, **Paolo Giovanni Del Nero**, assessore provinciale all'industria, dice d'essere stato vicino alle imprese: «Abbiamo puntato su lavoro e sostegno alle Pmi facendo emergere le eccellenze e sostenendo l'accesso al credito. Insieme a Camera di commercio e Comune, infatti, abbiamo finanziato con due milioni il sistema dei confidi e supportato 303 aziende con otto milioni». Già, i Confidi. Grazie alle loro garanzie sono l'ultima opportunità delle imprese in difficoltà per accedere al credito a costi accessibili. Perché, sottolinea **Ernesto Ghidinelli**, responsabile del settore credito di Confindustria, le tensioni finanziarie tra banche e imprese nascono anche dal minor credito, e concesso a caro prezzo. Il tutto mentre sullo sfondo il mondo delle imprese comincia a intravedere una nuova stretta al credito. Se questa è la situazione, avverte Ghidinelli, le banche non applichino le regole di Basilea 3 perché il rischio che si corre è quello di «contingentare il credito alle imprese» e senza i soldi delle banche, per molte aziende, sopravvissute alla prima crisi globale, sarebbe il disastro. Cosa ne pensa chi fa banca? «Gli imprenditori ci presentano progetti. Credibili. E i soldi per loro ci saranno» sottolinea **Marguerite Mc Mahon**, capo divisione della Banca europea per gli investimenti. E per suffragare questa disponibilità, ecco un dato interessante: la Bei negli ultimi cinque anni ha finanziato



GLI IMPRENDITORI

«Fiducia solo nella mia banca, non nel sistema»

Ma qual è la percezione che le imprese hanno delle banche italiane? Secondo un'indagine realizzata dall'Istituto Piepoli per conto di BancaFinanza, l'89% delle Pmi ha molta o abbastanza fiducia nella sua banca. Certo gli imprenditori si lamentano dei tassi d'interesse (troppo alti) e dello scarso o nullo supporto alla crescita. Ma tutto sommato sul rapporto con l'istituto di credito di riferimento danno un giudizio positivo. Quando si parla del sistema bancario le cose cambiano. Il 47% delle Pmi non ha fiducia nelle banche in generale e il 41% ritiene che i rapporti sono peggiorati. Come mai questa incoerenza? «A ben guardare non si tratta di una contraddizione», ha sostenuto **Nicola Piepoli**, presidente dell'Istituto Piepoli, «è una classica separazione tra l'io e il copro sociale. Si criticano le ferrovie, ma si è soddisfatti dei treni ad alta velocità, si vota un partito e poi lo si critica. Si tratta di una schizofrenia del tutto normale». I risultati dell'inchiesta sono stati discussi in una tavola roton-

da, moderata da **Nicola Porro**, vicedirettore de *il Giornale*. **Giuliano Terzi**, presidente FidiAltaItalia è rimasto sorpreso: «L'indagine non corrisponde alla realtà che viviamo, alle continue richieste di rientro dai prestiti, di sempre maggiori garanzie», ha detto, «Il sistema bancario in questi anni non ha fatto il suo dovere». «In Italia ci sono 780 banche in concorrenza tra di loro: esistono quelle buone e quelle cattive, non si può parlare di sistema bancario», ha replicato **Giuseppe Ghisolfi**, presidente della Cassa di risparmio di Fossano. «Io credo che dobbiamo andare al di là delle questioni legate ai finanziamenti, e guardare alla vera criticità delle Pmi e cioè la loro bassa capitalizzazione», ha aggiunto **Andrea Giotti**, vicedirettore di Eurofidi. «Anche in questo campo i Confidi possono avere un ruolo, Eurofidi si sta muovendo per favorire l'afflusso di capitali dalle famiglie alle aziende, per garantire l'accesso al capitale sociale, anche senza l'intermediazione delle banche». L.F.

SPORTELLI PROMOSSI

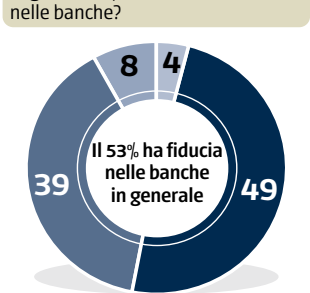
Dati in %

Per nulla Poco Abbastanza Molto

Quanto ha fiducia nella sua banca?



In generale quanto ha fiducia nelle banche?



circa 60mila Pmi attraverso 30 gruppi bancari. E dal 2009 a oggi, «ogni anno sono offerti alle Pmi 2,5 dei circa 9 miliardi destinati all'Italia». Guardarsi con sospetto non porta da nessuna parte. Si sono (quasi) convinti tutti. E oggi «tra banche e Pmi c'è la volontà di trovare soluzioni valide per entrambe». Abi e associazioni di categoria «lavorano per questo» racconta **Giovanni Sabatini** che di Abi è direttore generale. Ma si può centrare l'obiettivo solo a due condizioni: le aziende devono parlare lo stesso linguaggio del mondo bancario «le banche devono valutare le imprese su elementi di qualità». Senza mai dimenticare che lo scenario si è fatto difficile. Di fronte a un mercato che prezza il rischio Italia circa 400

punti base in più del la Germania, il rialzo dello spread «si riflette sul costo della raccolta e quindi sul costo del finanziamento al mondo produttivo». Rispetto delle regole: è questo che serve. «Chiare, certe, fatte applicare con severità» perché la crisi mondiale è nata proprio «per assenza di regole». Ma bisogna anche valutare l'impatto delle norme sul mondo produttivo. Ed è per questo che Abi, con le associazioni di categoria, ha proposto correzioni a Basilea 3. Fare un *downgrade* sulle società di rating. Potrebbe essere questo il sistema vincente per limitare «il potere delle agenzie di rating che si muovono in branco, come ha detto il direttore generale di Bankitalia, Fabrizio Saccomanni» ha ricordato Sabatini:

«È inammissibile che la Bce intervenga sui debiti sovrani impegnando miliardi di euro e poi, con un solo gesto di soggetti monopolistici e interessati si manda tutto all'aria». Il debito, appunto. Quello pubblico è una delle cause della mancata crescita dell'Italia, ha sottolineato **Giuseppe Sopranzetti**, direttore di Banca d'Italia a Milano. «Negli ultimi 10 anni, il Pil francese è cresciuto del 12%, quello italiano del 3%». Ma colpa anche «di una minore produttività, della scarsa innovazione tecnologia e del modesto contributo del Mezzogiorno». Banche più solide per imprese più solide. Per raggiungere questo obiettivo, lo ripete anche Sopranzetti: «Ognuno deve fare la sua parte».

WORKSHOP /1: ASSIOM FOREX

Quando la tesoreria diventa strategica

Crisi o non crisi il primo obiettivo delle Pmi è l'equilibrio finanziario. «La corretta gestione della tesoreria è diventata fondamentale», ha detto **Claudia Segre**, segretario generale di Assiom Forex. «Anche perché - ha aggiunto **Monica Mercanti** di Intesa Sanpaolo - le imprese virtuose possono migliorare sia la valutazione creditizia sia la patrimonializzazione». Secondo **Francesco Lorenzoni**, di Finanziaria Internazionale, «È necessario professionalizzare il ruolo di tesoriere» perché «la scarsità di liquidità nel sistema rende la gestione attiva e passiva della tesoreria una variabile strategica per il successo dell'azienda». Per **Angelo Drusiani** di Banca Albertini Syz, l'aspetto più pericoloso del sostanzioso calo di valore dei titoli di Stato è la traccia evidente lasciata nelle tesorerie delle imprese. E sottolinea come «la finanza non è al servizio delle imprese, come dovrebbe», ma è «mossa da interessi di natura politica». Infatti «gli Stati Uniti hanno di fatto trasferito le loro difficoltà su bersagli lontani» e le società di rating hanno riservato agli Usa «un trattamento certamente meno penalizzante rispetto ai paesi europei». Per una banca monoprodotto che viene giudicata quotidianamente sulla base dell'andamento dei mercati l'attenzione «deve essere sempre al massimo perché non possiamo, come le banche commerciali, moderare le perdite con altri settori di attività».

WORKSHOP /2: ASSIFACT

Factoring: un aiuto in più alle imprese

«L'Italia è il quarto mercato del mondo per il factoring», ha sottolineato **Massimo Ferraris** direttore generale Iftalia: nel 2010 i crediti intermediati hanno superato i 130 miliardi di euro. Il ruolo del factoring e la percezione che ne hanno le imprese sono molto mutati negli ultimi anni. «Fino agli anni '80 era uno strumento finanziario usato principalmente da imprese con difficoltà d'accesso al credito», ha ricordato Ferraris, «ora esprime una gamma di servizi adatti a imprese di ogni tipo e dimensione». Il factoring è un insieme integrato di servizi che possono essere erogati congiuntamente o separatamente e comprende la gestione, l'anticipazione e la prestazione della garanzia pro-soluto sui crediti ceduti. «Non può dirsi sostitutivo ma complementare al credito bancario - aggiunge Ferraris - in quanto fornisce servizi specializzati per ottimizzare il capitale circolante». Questo vale soprattutto per i Gruppi bancari, dove «rappresenta per la Banca e il Gruppo un allargamento dell'offerta e l'opportunità di sinergie commerciali e operative». «È adatto anche alle Pmi, soprattutto a quelle con tempi di pagamento mediamente lunghi e, pur avendo una capacità di credito relativamente modesta, hanno prodotti validi e clientela di buon livello», rileva **Fausto Galmarini**, presidente e ad di Beta Skye.

FINANZIARE LA RIPRESA
Un nuovo rapporto tra Pmi e banche

Con il patrocinio di: **Ministero delle Attività Economiche**

Platinum sponsor: **Eurofidi**

Gold sponsor: **BANCA MEDIOLANUM** GRUPPO BANCARIO MEDIOLANUM

Silver sponsor: **UBI Banca**

Supplier: **Avenance** Eltor

Content partner: **CONFIDI** PROVINCIA LOMBARDA

Other sponsors: **Regione Lombardia**, **Provincia di Milano**, **IPSOA** Gruppo Walters Kluwer